

A **BYTE** és az infOpen

BYTE
MAGYARORSZÁG

MICROSOFT ASP MELLÉKLETE

IX. évf., 2001. június

www.byte.hu • www.infopen.hu

A Microsoft ASP-konceptjához

MatávCom: Elég a
lényegre figyelni

Hostlogic: ahová
az ASP vezet

TVNET: a szélessávú
internetszolgáltató

MatávKábelTV Kft.:

az ASP ügyfél
növekszik

EuroCons:

MS Office

és csoportmunka-
megoldások ASP-
konstrukcióban

Az alkalmazásszolgáltatás

VARGA GÁBOR,
a Microsoft Magyarország üzletág-igazgatója

A Microsoft és az alkalmazásslolgáltatás

Az alkalmazásslolgáltatás (ASP) sémája – azaz a szoftverek közműszerű használata – voltaképpen régóta használatos a társadalomban, és a Microsoft jövőképe szerint a szoftveripar is elérkezett a küszöbére, többek közt a távközlés fejlődésével. Ezért a cég felkészül a várhatóan robbanásszerűen megnövekvő alkalmazásslátogatási igényekre. Varga Gábor, a Microsoft Magyarország hálózati szolgáltatási üzletágának igazgatója segítségével tekintettük át a cég ASP elképzelésének néhány fontos részletét.

Minden szállító végül is a végfelhasználóból él – kezdi Varga Gábor –, tehát a szállítási, gyártási, kereskedelmi koncepciókat a végfelhasználóhoz kell igazítanunk. Az alkalmazásslátogatási konstrukció (Application Service Providing, ASP) nem új termékcsalád. Az ASP egy új módszer informatikai igények kielégítésére. Vajon miért jó a végfelhasználónak? Kezdjük az eddigi számítástechnikai kereskedelmi folyamatok jellemzésével. A végfelhasználónak a benne megfogalmazódó üzleti igényt, amelyet az informatika segítségével látott kielégíthetőnek, az eddigi modellben át kellett fordítania szoftver és hardver beszerzésére, ami aztán vagy megoldotta a problémáját, vagy nem. A folyamat nem az informatikai igények megoldását, hanem a megoldások eszközeit állította a középpontba.

– Nem a szükséglet volt tehát az első, hanem a kínálat ösztönözte vásárlási igényt? Az informatikai vásárlások hasonlóak voltak a közismert „fogyasztói betegséghez”?

V. G.: A piac viselkedését egyaránt vezérli a szükséglet és a kínálat. Persze hogy üdvösebb volna, ha az árnyak az igények kielégítésének szempontja felé tolnának el. Éppen ez történik az ASP megjelenésével. Ebben a modellben nagyobb mértékben jut el a végfelhasználóhoz az, amire szüksége van. A felhasználónak például nem egy Wordre van szükség,

se a PC-jére telepítve, hanem levelet szeretne írni az ennek megfelelő funkcionalitás segítségével. Nem birtokolni szeretne egy Excelt, hanem például a pénzügyi adatait kívánja valamilyen kézreálló formában adminisztrálni. Az ASP modell kedvezőbb lehetőséget nyújt ezen igények kielégítésére, mint a helybeli installáció. Távolból veszi igénybe a funkciókat, és addig, amíg szükségét látja.

– Ennek az egésznek az üzleti mérége az izgalmas mind a végfelhasználó, mind a szállító szempontjából.



V. G.: Bocskákozunk a részletekbe, először a felhasználó oldalát tekintve. Az informatika elköltésgigényes. Az ASP modell a ráfordítás hatékonyságát növeli egyfelől az igények szerinti használat és az ehhez mért díjfizetés által, másfelől a mérhető hatékonyság megteremtésével. Tovább megyek: a modell lehetővé teszi a végfelhasználónak, hogy az alaptevékenységére összpontosítsa az alaptökéjét és a figyelmét is. Az alkalmazásslátogató havi díja ugyanis kevésbé terheli a készpénzállományt és költségként azonnal leírható, szemben a beruházással. Ed-

dig, mondjuk, egy húspari cég, amelynek semmi köze a számítástechnikához, arra kényszerült, hogy a szó igazi értelmében vett informatikusokon kívül rendszer-gazdákat, adatbevitőket is foglalkoztasson, embereket képeztesen ki, számítógépeket üzemeltessen, számítóközpontot tartson fenn, szoftverleltárral, frissítéssel stb. foglalkozzék és szüntelenül számítástechnikai termékeket vásároljon. Másként ugyanis nem tudott hozzájutni az adott informatikai funkciókhoz. Ez elkerülhetetlen volt, és mégis hallatlan luxus. Luxus azért is, mert az informatikai vezetőnek, aki az informatikai stratégia meghatározásáért felelős, kézi munkát is fel kellett vállalnia. Az alkalmazásslátogatói modellben a vállalat informatikai vezetője az igazi feladatára koncentrálhat.

– Más folyamatok is tükrözik ezt a felismerést, például az erőforrás-kihelyezést?

V. G.: Az erőforrás-kihelyezés és az ASP egy tőről fakadnak. Mindkettőt az ügyfelek ama igénye látja el energiával, hogy az alaptevékenységükre koncentrálhassanak. Van azonban egy nagy különbség: az erőforrás-kihelyezés nem teremti meg a méretgazdaságosságot azon ügyfeleknek, akik a méretükönél fogva nem tudják megteremteni azt maguknak. Az erőforrás-kihelyezés nagy ügyfelekben gondolkodik. Az alkalmazásslátogató viszont gazdaságosan tudja egyetlen központba összpontosítani sok, akár egészen kis cég kiszolgálását is, és ezt az összegyűjtött igényt képes gazdaságosan kielégíteni.

– Ez megnyitja az utat a kis cégek számára eddig el nem érhető technológiákhoz is?

V. G.: Hadd mondjak egy példát. Egy operációs rendszert és egy Office-t telepíteni nem olyan nagy dolog, ehhez még nem kellene ASP. Amde például egy teljes funkcionalitású vállalati levelező rendszert, sőt munkacsoportos szoftvereket üzemeltetni – ez a kis cégek lehetőségeit eddig általában alaposan meghaladta. Az

ehhez szükséges befektetés több ezer alkalmozott kiszolgálást teszi lehetővé, de ha csak húsz vállalati munkahelyre kell elosztani a költséget, akkor az megfizethetetlen. Az ASP összegyűjti és kiszolgálja az igényeket, és az egyetlen nagy rendszert gazdaságosan tudja üzemeltetni. A méret növelésének jótéteményei sokszor nem is a költségek csökkenésében nyilvánulnak meg, hanem abban, hogy egy nagyobb rendszerrel már érdemes komolyan elgondolkodni és betartani a biztonsági előírásokat, és így mélyebben tud integrálódni a cég kritikus üzleti folyamataiba. Magyarországon a vállalati weboldalak terjedésének például egyik alapvető gátja, hogy ha ki is alakít egy közép-vállalat egy webkiszolgálót, azok a lépések, amelyekről a valóban hasznossá válhatna a cég számára már sokszor elmaradnak. Mindez megoldható egy nagy rendszer üzemeltetésével, amin esetleg több vállalat osztozik.

– Az érthető, hogy elvben ez az ökonomizálódás megfinanszírozhatja az informatikai ipar ASP módú működését. De miként működhet ez a gyakorlatban? Miért és hogyan érheti meg például a Microsoftnak mint gyártónak ez az áttérés?

V. G.: Tekintsünk a tipikus vállalati számítástechnikát, amely ügyfélgepkekből és kiszolgálókból áll. Az ASP modellben elvágjuk a rendszert e két fél között. Az ügyfélgepekről minden funkciót áthelyezünk a kiszolgálókra, áthelyezve így a karbantartási jellegű költségek és a fejfájás nagy részét is.

A kliensoldal mint az infrastruktúra megjelenítő része helyben marad, még szoftvernek nem kell futnia rajta. A szerzovaltet viszont az ASP-hez viszzük, miáltal számos járulékos költség és funkció lekerül az ügyfél vállairól, amelyek eddig nem vagy csak árnyaltalanul drágán voltak elérhetőek.

Foitos mozzanat következik: a gyártó és a végfelhasználó között eddig a disztribútor és a hozzá csatlakozó megoldás-szállító közvetített. A megoldáshálóra nagy szükség volt a kiszolgálókat és a hálózat karbantartásához, frissítéséhez. Ezek az eszközök továbbra is az ügyfélnél maradnak, tehát a megoldáshálóra ezentúl is szükség lesz. Ok adják az elsődleges ügyfélkapcsolatot és gondoskodnak a tájékoztatásról. Innen már jól érthető a dolog üzleti, gazdasági módja.

– Ezek tehát az ASP modellnek megfelelő erőforrás-kibelezés szereplői?

V. G.: Így van. A méretgazdaságosság szempontját is figyelembe véve arra számítunk, hogy Magyarországnak viszonylag kisszámú, de nagy ASP-re lesz szüksége. Egyenként sok ezer asztali gépet kell kiszolgálniuk, akkor gazdaságosak. Ez tökéleeny vállalkozás lesz, és a megfelelő működés feltételezi a viszonteladói réteg megfelelőjének a kialakulását is.

– Eddig a szállítók nagy mennyiségben adták el a dobozaikat, megfizetve a ki nem használt erőforrás luxussát is. Miért és hogyan nem csökkenti ez az ésszerű redukció a bevételeiket? Drágán adják majd a szoftvert?

V. G.: Dehogyan. Kezdjük azzal, hogy a felhasználói kör, mint az eddigiekből is vi-

a különböző licenckonstrukciókat, azt, hogy mennyit kell a legalitásra fordítani és hogyan, és ha egyszer megteremtette a legalis állapotot, akkor ezt miként tarthatja fenn éveken át. Tulajdonképpen nehéz legalisnak lenni a szoftveripar viharos fejlődésének körülményei között. Ezt az ASP modell szintén megoldja. Azt tapasztaltuk, hogy igen van rejtőzködő igény a legalitásra.

– Nyilván még sok fontos információval szolgálhat a potenciális felhasználóknak az ASP modell a legalitási lehetőségeken kívül is.

V. G.: A felhasználók ezt meg is fogalmazták: szívesen használnák az új verziókat, ha tudnák, hogy ez nekik miért éri meg. A korlátozott ideig való előfizetésben foglalt megismerési lehetőség mellett az ASP gazdag tájékozási lehetőségekkel szolgálhat.

– Mi lesz a nagy ügyfelekkel, akik informatikusokat is foglalkoztatnak?

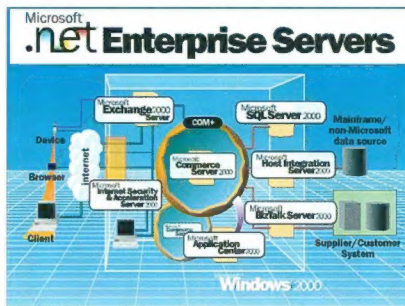
V. G.: Az az előny, amit az ügyfelek azáltal élveznek, hogy az alapvetékenységekre összpontosíthatnak, fokozatosan áll az informatikusokra. Eddig a karbantartás alacsony rendű feladatára fecsérelték az energiáikat. Mostantól valódi informatikusokként dolgozhatnak, IT stratégiai tervezéssel foglalkozhatnak, közvetíthetnek az IT és az ipar között. Minőségileg magasabb szintre léphet az informatika.

– Mely termékek állnak már készen arra, hogy ASP módban szolgáltatassák őket?

V. G.: Az irodai csomagok, a személyes termelékenység fokozó Microsoft Office mindenképpen. Emellett a levelező szoftverek, az adatbázis-kezelés vagy akár az ezekre épülő számlázó, ügyfélnyilvántartó programok. Ez odáig mehet, hogy ha az üzleti logika eddig is szoftverben volt leködölve, mondjuk, vállalatirányítási rendszer formájában, akkor szabályos erőforrás-kibelezésbe illeszthető. Ez azzal egészül ki, hogy olyan kis cégek, amelyek eddig igazi ERP-t nem alkalmazhattak, vállalatirányítási rendszer működtetését nem engedték meg maguknak, esetleg illesztési funkciókat vehetnek igénybe az ASP szolgáltatás oldalán.

– Hogyan képzelik el az árképzést?

V. G.: A hagyományos modellben örökös licencet adunk el. Az ASP modellben havonta kérjük a licenclíjat. Ezt úgy ala-



lágos, roppantul kibővül, mert olyanok is beletartozhatnak, akik eddig nem engedhették meg maguknak kis méretűt miatt. Ez a piacbővülés éppen a Microsoft eddigi, populáris stratégiajának egyenes folytatása. Még ha viszonylag olcsóbb is lesz egy-egy végfelhasználónak a szoftverhasználat, mint az eddigi luxusberuházással beszerzett dobozok, de nagyobb a használói réteg.

– Az illegális miatti bevételelmaradás szintén csökken a legalitás arányának növekedésével?

V. G.: Az ASP által szolgáltatott szoftver használata legalis, jól követhető. Ha az illegális feltétlenül rosszhiszemű volna, csak annyi volna várható az ASP modellről, hogy legalábbis az e csatornán át igénybe vett szoftverhasználat biztosan legalis volna. A Microsoft Magyarorszag az ASP modell fogadtatásával kapcsolatosan kezdetben már végzett néhány piacutakutást. Az eredmények nagyon érdekesek. Közülük az egyik az, hogy számos illegális felhasználó nem a rosszhiszeműsége miatt az, hanem kis méreténél fogva nincs erőforrása a folyamatos adminisztratív rendtartásra: hogy megtanulja

kíttottuk ki, hogy ha egy felhasználó folyamatosan, mondjuk, az erkölcsi elavulásig használ egy szoftvert, akkor összesen körülbelül ugyanannyit fizet, mint ha hagyományosan megvette volna, ámde minőségileg többet kap. Az ASP a szolgáltatás indításához nem fizet semmilyen licenctdíjat a Microsoftnak, egyszerűen telepíti a szoftvert. Azután könyveli az ügyfeleinek a használatát, ami bevételeinek az alapja; és annak arányában, utólag fizet licenctdíjat a szoftver illetően, többszermélyes használata okán. Mindezt jogilag felelősséget vállal, a Microsoftnak pedig auditjoga lesz. Ennél nagyobb mélységekbe nem volna érdemes most belemerülni, a Microsoft mindenestre konszolidált viszonyokban gondolkodik.

– És nem lehet elképzelni zug-ASP-eket?

V. G.: Az ASP egy szolgáltatás. Ez más szállítói attitűddel követel meg, mint a termékértékesítés. Egészen másféle ügyfélszolgálatra van szükség a két esetben. A kívánt ügyfélszolgálat csak úgy tud működni, ha mögötte megtervezettek a megfelelő folyamatok. Egy bankot is ez különböztet meg egy pánccéleremtől. Az ASP működésének kezdetén nem is a hardver és a szoftver telepítése a legfőbb teendő, hanem az ilyesfajta szolgáltatások rendszerszerű kidolgozása, beindítása. A Microsoft úgy látja, hogy elkérül-

hetetlen az általában vett szolgáltatói kultúra magasabb fokának kialakulása az IT-ben is. Azt mondhatjuk, hogy az informatika az ASP modellel lépi át a fel-nőtkör küszöbét, amikor hasonlóan elengedhetetlen része lesz egy vállalat működésének, mint a pénzügyei, amit hasonló szolgáltatóra (egy bankra) bíz.

– Ez kissé elvontnak tűnik.

V. G.: Pedig teljesen gyakorlati. Vegyük csak az informatika és a távközlés közlekedését, a konvergenciát. Egyre több olyan ügyfél lesz, aki nem a hagyományos módon, azaz dobozvásárlással vagy saját rendszer telepítésével akar hozzájutni a különféle informatikai funkciókhoz, hanem a nagy sávzsélesség lehetőségeit kihasználva közvetlenül magát a funkciót kívánja. Aki a régi módon akarja a szoftvereket használni, tegye. De mellettük hatalmas, új használat, egyben üzleti igény jelenik meg. Most még kicsit idegen a gondolat, hogy a hardver és a szoftver használatának örökös jogával nem rendelkezik egy vállalat, de a szolgáltatási modell itt is tért fog hódítani.

A taxi vagy a tömegközlekedés szembeállítás a gépkocsibirtoklással jól párhuzamot kényszerít: a taxi rugalmasabb teszi a közlekedést a birtokolt autóhoz képest (hiszen bárhová kérhetek taxit, és más méretű/fajtájút is, mint a saját autóm), a

tömegközlekedés költséghatékonyabb teszi azt, és elérhetőbb teszi azoknak, akiknek nincsen autójuk. Mindkettőre igaz a magasabb rendelkezésre állás: a taxit és az autóbust nem nekem kell a szervizbe vinnem, és akkor is használhatom, ha egy pohár bort fogyasztottam. A közlekedésben tehát azt látjuk, hogy a termék formában (megvásárolt autó) és szolgáltatás formájában (taxi, villamos) megvásárolt megoldások együtt élnék. Vagy: a pénz használata általánosan. De a használók a legnagyobb arányban nem maguk őrzik a pénzüket és fektetik be, hanem ezt bankra bízják, amely a méreténél fogva sokkal jobban kiélgetheti a két alapigényt, a pénz biztonságát és gyarapítását. Úgy is mondhatnám, hogy az ASP modell bizonyos megfelelőit a társadalom már ismeri és tag körben használja, mert ez ésszerű. Tudom, hogy jó néhány informatikus idegenkedik a vállalati adatok külső céghez kielyezéséről, de aki a biztonságra hivatkozva próbál ellenérvet hozni, annak hadd ajánljam figyelmébe, hogy egy taxisra vagy pilótára a vállalati adatainknál is sokkal fontosabb bízunk nap mint nap: a testi épségünket, akár az életünket. Mégis megél mindkettő, mert a szolgáltatási modell terjedése a termékértékesítési modellel szemben gazdasági törvényszerűség.

Tihanyi László

A Microsoft ASP-konceptiójához

E cikkben vázlatosan felidézzük a Microsoft stratégiának összefoglalását az ASP-piac közeljövőjéről, a cég termékeinek elhelyezkedéséről és egymáshoz való viszonyáról. Erre szükség is van, minthogy az egymást követő vízióknak és a termékek alig áttekinthető rengetegében elég nehéz tájékozódni. A Microsoft Magyarország rendszermérnöke, Szalontay Zoltán volt lapunk segítségére.

Most, amikor számítástechnikai cégek tömege küzd a piac kiszámíthatatlan ingadozásával, a korábbi virágzás optimizmusához illeszkedő képzeteret a társadalom fenntartásokkal fogadja. Ez rendben is van. De vajon indokolt-e a sötétlen látás? Csak a piaci törekvések marketingmegnyilvánulásai és az informatika nélkülözhetetlenségének hirdetései, avagy az erre alapozott víziók tényleg a valóságot tükrözik? Azon az állásponton vagyunk, hogy a tényleges ipari folyamatokat különféle

hullámokkal tarkítja ugyan a gazdaság bonyolult működése, azonban nagyobb távlatból világosan kirajzolódnak az informatika folyamatos elterjedését jelentő trendek.

Bár a pontos helyzetleíráshoz komoly közgazdasági elemzések és megfelelő távlatok szükségesek, mégis megkockáztatjuk: nemhogy visszaszorulna az informatika, hanem a technika- és ipartörténet legnagyobb forradalma előtt áll, amennyiben eddigi viszonylagos izolációja, önmozgása a mindenféle iparral való tényleges és mélyreható integrálódás korszakába lép. A Microsoft stratégia mindenestre ezt a képet támasztja alá.

IT trendek

Egyre több, üzletileg kulcsfontosságú folyamatban alkalmazzák a cégek az informáciotechnológiát. Az IT már nem húzó-díka háttérbe, és a vállalatok immár nem

imázsépítésre és nem a kisegítő adminisztrációban, hanem az üzemvitel főbenjáró fontosságú funkcióiban alkalmazzák. Egyrészt a gyors és hibátlan alkalmazkodás, másrészt a vállalati kapcsolattartás ügyfelekkel és partnerekkel, harmadrészt az erőforrások integrációja, negyedrész pedig a cég gazdasági helyzetének villámgyors és pontos megítélése működik a számítástechnikai rendszereken. Akkor az IT befolyása, hogy a belső rendszerek bármilyen hibájának hírére meginoghat egy-cég cég tőzsdei helyzete is.

A klasszikus IT rendszerhez kötődő értékjelző kívánalmak (a rendelkezésre állás, a méretezhetőség, a menedzselhetőség) mellé sorakozott az „agilitás”, a változásokhoz való gyors és könnyed alkalmazkodás képessége, mert ezt követeli a piac. Ez is lefordítható technológiai, architektúráis stb. követelményekre. A Microsoft szerint e trendek nyomása világosan kirajolja az „ASP-forradalom” korszakát.

ASP-meghatározás

A cégek érdeklődése viharosan nő a közvetlen tevékenységi körökön kívül eső, ám nélkülözhetetlen rendszeres üzleti feladatokat erőforrás-kihelyezéssel való megoldására. Ez a legutóbbi időkhöz olyasmit jelentett, hogy a cég által létrehozott rendszer napi üzemeltetési terheit vállalta jobbra helyben külső szereplő. Az utóbbi időkben azonban gyökeresen lecsökkent a kommunikáció, a távkapcsolatok fenntartásának költségei és javulnak a technikai feltételek. Az erőforrás-kihelyezés ezáltal új korbá léphet: magát a teljes szoftverfunkcionalitást szolgáltatathatják anélkül, hogy a távolság észrevehető volna. Kialakult az ASP, azaz alkalmazáshoz szolgáltatási modell. Az Application Service Provider meghatározása a Microsoft szerint: olyan cég, amely egyrészt kifejleszti és sok ügyfél számára párhuzamosan nyújtja elosztott szolgáltatásait, másrészt ezekért előfizetés alapján használat alapú díjazást szed, harmadrészt ezeket a szolgáltatásokat az ügyfél létesítményei helyett a weben vagy más hálózaton keresztül központi helyről bocsátja rendelkezésre.

Ez a modell kitágítja a piacot, mert nemcsak a nagy és közepes, hanem a kis cégek is igénybe vehetik a szolgáltatásokat, mégpedig alacsony kezdési befektetésű és tervezhető költségekkel úgy, hogy a technikai fejlődéssel nem maguknak kell foglalkozniuk, ellenben saját közvetlen, üzleti célkitűzésük tevékenységükre összpontosíthatnak. Minderre gyakorlati példákat mutatnak mellékletünk más cikkei.

Az ASP modell persze fejlődik. Első szakaszát az „asztali fázis” jelentette, a Microsoft részéről a Windows Terminal Servicesszel, az Office-szal, az IntelliMirrorral és a Systems Management Serverrel. E fázis a költségek csökkentését célozta. A következő szakasz ma is tart, a szerver alapú alkalmazások szolgáltatására összpontosít. Tipikusan ilyenek az üzenetközvetítő, az ERP, a CRM és más nagy ügyfél-kiszolgáló architektúrájú, internetes alkalmazások. Azonban már kirajzolódik a következő szakasz is. Ez azt tükrözi, hogy a vállalati alkalmazások nem működhetnek elszigetelten. Erre készül fel a Microsoft az internetes adatkapcsolatok fő protokolljainak (XML, SOAP) minél teljesebb beépítésével.

A mai Microsoft ASP platform

Ezek a kommunikációs képességek általánosan a középpontba kerültek az utóbbi egy-két évben. A Microsoft az egyik előványa ennek a törekvésnek, amelyet a .NET platform szoftvercsomagjai testesí-

tenek meg. A platform az integrációig együttműködő, csak viszonylagos értelemben külön termékeként felfogható alkalmazásokból áll, annál is inkább, mert egy ASP az egyesített erőforrás funkcionálisra épít, amelyben sokszor értelmetlen volna ki-preparálni egy-egy összetevő szerepkörét. Ezzel együtt azonosíthatjuk a csomagokat, amelyekről külön-külön már többször írtunk, ezúttal csak felsoroljuk őket.



Szalontay Zoltán

Az operációs rendszer a Windows 2000 három változata. E platformon futnak a .NET szerverei: az SQL Server 2000 adatbázis-kezelő, az Exchange 2000 csoportmunkaközpont, az Application Center 2000 alkalmazáskiszolgáló, a BizTalk Server 2000 üzletlogika-integrátor, a Commerce Server 2000 kereskedelmi infrastruktúra-építő platform; a Host Integration Server 2000 multiplatformos kapcsolattartó központ, az Internet Security and Acceleration Server 2000 webes biztonsági és teljesítményfokozó rendszer, a Mobile Information Server 2001 kiszolgáló, amelynek a neve a mai vállalati rendszerfejlesztési trendek fényében beszédes.

Microsoft-vízió

Röviden összefoglalhatjuk a Microsoft rövid távú ASP-vízióját: webes szolgáltatások a .NET platform alapján. A fentebb említett harmadik ASP-fejlesztési fázis, vagyis az, hogy a funkciók nem működhetnek elszigetelten, a Microsoft megfogalmazásában a „webes szolgáltatások kora”. E webes szolgáltatások építőkövekként szolgálnak ahhoz, hogy belőlük

a teljes, egybefüggő vállalati rendszernek minél nagyobb része zökkenőmentesen illeszkedéssel felépíthető legyen. Az ASP-k segítségével az építőkövek olyan állapotban lehetnek, hogy egyszerűen dinamikusan felhasználhatók a bármiféle változáshoz való alkalmazkodásban, másrészt zökkenőmentesen illeszkednek egymáshoz, harmadrészt a frissítésük, az új technológiák bevezetése folyamatos.

Fejlesztés

Természetesen minden részígyénre kész válasz általában nem lehetséges. A platform egyik legfontosabb tulajdonsága éppen a technológiai megújíthatósága, a testre szabás és a ráfejléses lehetősége. Ehhez a .NET legfontosabb eszközei a következők: a .NET Framework keretrendszer és a Visual Studio.NET. Az egyes szerverek is messzemenően támogatják a rájuk való fejlesztést beépített integrációs szolgáltatásaikkal, API-jaikkal, esetenként speciális fejlesztőeszközökkel. A .NET alapú alkalmazásoknak olyan követelményeknek kell megfelelniük, hogy ezáltal önmaguk, illetve az általuk illesztett eszközök is aktív építőelem-szerepben működhetnek. Mindezek az eszközök néhány más fontos .NET-összetevővel ez év végéig rendelkezésre állnak, illetve már megjelentek, amivel megnyílik az út az ASP-k lényegi infrastruktúrájának .NET alapokra helyezése előtt.

Ennek előmozdítására a Microsoft az ASP elterjesztésére szolgáló partnerprogramba kezdett, ami a korábbi fejlesztés-integráló törekvéseinek szerves folytatása. Integrációs termékeket, illesztő- és hálózati eszközöket gyártó cégek sorával működik szorosan együtt, nagy szolgáltatókkal lép partnerségre (Cisco, Xevo, Portal, Citrix stb.). Hasonlóan az integrációt megnyitó kapcsolathétre törekszik olyan cégekkel, amelyek saját webes platformjukat fejlesztik a legkülönbözőbb célokra a tartalomszolgáltatástól az infrastruktúra-szolgáltatásig. Licenccoprogramokkal tisztázza az ASP modell szerinti működés anyagi és jogi kereteit. Nem tartozik az elcsépett köznyelv közé az integráció fogalma. Ellenkezőleg: műszaki, gazdasági trendekben játszik központi szerepet, és létfontosságú ennek minden szinten való felismerése. Ipartörténetileg a gépesítés, az automatizálás súlycsoportjába tartozik. Egyre gazdagabb jelentést mindenfelől konkrét fejlemények rajzolják ki, a Microsoft koncepciója szerint az informatikában ezek közé tartozik az, hogy rövidesen uaromlra jut az ASP modellje.

Tihanyi László

Elég a lényegre figyelni

Arról beszélgettünk Madár Zoltánnal, a MatávCom Informatikai Alkalmazások Üzletágának igazgatójával és Bencsik Györggyel, a MatávCom marketingosztályának vezetőjével, hogy milyen előnye származhat az alkalmazásslolgáltatásból az ügyfélnek és hogy mit tesz, mire vállalkozik a MatávCom mint alkalmazásslátogató.

Általános vélemény szerint azért jó az alkalmazásslátogató, mert az ügyfél arra figyelhet, ami az ő üzletében létfontosságú, s nem kell hardver- és szoftverberuházással törődni, állandó üzemeltetési nehézségekkel küszködni (néhány kis- és közepes vállalkozás forráshiány miatt nem engedheti meg az ilyen jellegű beruházásokat). Előre tervezhető szolgáltatási díjjal számolhat (nem terheli az üzem- és a karbantartási költségek bizonytalansága), és a díjak megfelelő minőségi követelményeket támaszthat. Hamarabb veheti használatba az alkalmazásokat, mint ha maga építené ki a rendszert.

Amennyiben például arra a belátásra jut, hogy Microsoft Exchange-et kellene használnia, akkor a belső rendszer kiépítéséhez fel kell mérnie a költségeket, a beruházási összegeket, versenyztetnie kell az ajánlkozókat, tanácsadóval kell összehasonlítani a beérkezett ajánlatokat, s csak ezek után foghat bele a rendszer tényleges létrehozásába. Ha alkalmazásslátogatóhoz fordul, ennél lényegesen rövidebb idő alatt jut célba.

Sőt a döntéshozatal könnyebbé válsán túl a látogató az informatikai környezet bonyolultságából fakadó nehézségektől is (például a felgyorsult fejlesztések ciklusai miatt egyre gyakoribb verzióváltások terheitől) ugyancsak megszabadítja a vállalkozást.

Az új szolgáltatás megkíméli a szoftver-adminisztrációt terheitől is: az alkalmazás felhasználásának jogszerűségét egyetlen alkalmazásslátogatói szerződés igazolhatja, ami talán kevésbé keveredik el a számviteli bizonylatok között, vagy az informatikus asztalfiókjában lapogó s a személyi változások közepette könnyen elkallódó licenccel sincs baj.

S ha már engedélyeknél tartunk: egy saját rendszert igényeszerűen működtető cégnek a csúcsidényben felhasználók számának megfelelően kell licenctet vásárolniuk, holott nincs mindig szükségük annyira. Amennyiben valamely alkalmazásslátogatóval szerződnek, ak-

kor időszakról időszakra más volumenű szolgáltatást rendelhetnek.

Mi remélhető az alkalmazásslátogatótól?

Az alkalmazásslátogató a maga teljében kifejezett változatban az eddigieket meghaladó szolgáltatásfelfogást ígér: az igazi alkalmazásslátogató átlátja az ügyfél vállalati rendszerét, az ügyfél működésének körülményeit, s annak meg-



Madár Zoltán

felelően illesztheti össze a szolgáltatásait alkotó termékeket, szolgáltatásokat. A tanácsadó szerepére is vállalkoznia kell, s hozzá kell segítenie ügyfelét ahhoz, hogy tisztába jöjjön a maga folyamataival. Segíthet egy kisebb üzleti folyamat újjászervezésében (BPR-ban), hogy dokumentálva legyenek az ügyfél folyamatai, s az ügyfél kezébe olyan sablon kerüljön, amelyhez, ha kell, később visszatérhet.

A látogatót alkalmazás egyéni kívánalmak szerinti testre szabása azonban csak egy bizonyos határig lehetséges; azon túl az ügyfelet külön installált bázison működő rendszerrel kell kiszolgálni. Vannak, akik ezt is alkalmazásslátogatósnak nevezik, holott ez inkább az alkalmazás máshová való kihelyezése (application hosting) igénye megfogalmazásakor. Tehát az ügyfélnek el kell döntenie, mennyire testreszabott alkalmazást

szeretne. A közös installált bázison futó alkalmazás előnye a méretgazdaságságból adódó alacsonyabb szolgáltatási díj, az alkalmazás kihelyezése pedig a teljes körű alkalmazkodás – persze mindkettővel professzionális szintű szolgáltatás jár. Az alkalmazásslátogató az ügyfél érdekében további funkciók beiktatásával és a termékpaletta szélesítésével folyamatosan fejleszti a termékeit.

Ki legyen alkalmazásslátogató?

A feladat természetéből adódóan a távközlési cégek, a kommunikációs látogató cégek, rendszerintegrátorok, nagyobb súlyú hardver- és szoftverszállítók. Ezeknek (kezdetben) az alkalmazásslátogatásnak csak bizonyos részéről vannak tapasztalataik. Igazi alkalmazásslátogató az lesz tehát, aki jó szövegeket köt, jó termékekkel lép piacra és azokhoz való jó fejlesztési alapokkal rendelkezik – a matávcom vezetői szerint a Microsofttal e tekintetben nem érdemes versenyezni – ezenfelül van megfelelő szolgáltatási tapasztalata, jó hardverplatformja, rendszer-integrációs tudása és különféle szolgáltatási szinteket szavatoló partnerkapcsolatai. És persze mint minden látogatásnál, itt is fontos, hogy a reménybeli látogató bizalmat ébresszen maga iránt: az ügyfél bizhasson abban, hogy a látogató – életképes üzleti modell birtokában – a következő öt-tíz-tizenöt évben is működni fog, a mostaninál nem rosszabb szolgáltatási szinttel, s nyilvánvaló legyen (legfőképpen eddigi etikus működéséből), hogy az adatok biztonságban lesznek nála, s nem fognak kiszivárogni, még kevésbé az ügyfél konkurenciájának kezébe jutni.

A MatávCom mint alkalmazásslátogató

A MatávComnak többéves tapasztalata van kommunikációs és központi látogatásokban, jó partnerkapcsolatokkal szerzett, tökéletes és kialakította a kellő viszonyokat a hosszú távú működéshez. Elsőként a vállalatirányítási rendszerek látogatásába fogott bele – HP, Unix és Windows platformra telepített komplex vállalatirányítási rendszerekkel (ERP rendszerek), ezen belül SAP R/3-as rendszerrel.

A MatávCom tavaly decemberben a webes ASP demorendszert beindításával

egy időben megállapodást írt alá a Microsofttal és a Compaqkal iródi és levelezési rendszerekről, és áprilisban elkezdődött az éles üzem.

Hasonló megállapodás van érvényben egyfelől a MatávCom, másfelől az SAP és a HP között az SAP által kis- és közepes vállalatoknak létrehozott kulcsrakész rendszerek megvalósítására.

A már említett ASP demorendszer szolgáltatásai: Microsoft Exchange, Word és Excel. Az aktív felhasználók száma ötven és száz közé esik, a rendszer terhelése 20-30 százalékos. A rendszer működésére jellemző, hogy némelyik ügyfél megelégedve közölte: az alkalmazások még az internet közbeiktatásával is gyorsab-

ban futottak, mint az 5 helyi PC-in. Figyelembe véve, hogy a terminálszerveres szolgáltatás is az interneten át próbálható ki, az a valóságos körülmények között (bérelt vonali kapcsolatban) gyorsabb lesz, mint most látszik. A tapasztalatokhoz hozzátartozik, hogy némely próbálkozó ingyenes levelezési lehetőséget vált felismerni a demorendszerben, noha ez a rendszer csak rövid próbálkozást enged (hosszabb tesztidőszakot csak a komolyan érdeklődő ügyfeleknek nyújt a MatávCom).

A távközlési vonalakat helyi szolgáltatók adják – a szolgáltatási szintnek megfelelően rendszerint bérelt vonalakat. Az ADSL területi megjelenésével to-

vább növelhető a kommunikáció hatékonysága. Nagyon kis ügyféllel esetleg kapcsolt vonali összeköttetés is szóba jöhet (időszakos használatra), sőt lehet csak internetet is használni – alacsonyabb szolgáltatási szinttel és ezzel párhuzamosan csökkentett szolgáltatási díj ellenében.

Az internet erősen megnöveli ezen szolgáltatások mobilitását: az ügyfél internetkávéből, repülőtéren internetezőhelyről is elérheti a rendszerét. Ez irányban nagyon sok fejlesztés várható, első lépésként a levelezőrendszerek és a mobiltelefonok közötti kommunikáció területén.

Seres Iván

Szoftver a távolból

Mint ahogy a cikkből is kiderült, az ASP modell egyik legfontosabb üzenete, hogy segítségével a vállalkozásoknak nincs szüksége komoly hardver és szoftver beruházásra ill. bővítésekre, hanem szolgáltatási formában jutnak a legmodernebb informatikai környezethez. Versenyplaci helyzetben mérlegelve gazdasági helyzetét, piaci súlyát, az elsők között választotta ezt a költséghatékony megoldást az Alföldi Gabona Rt.

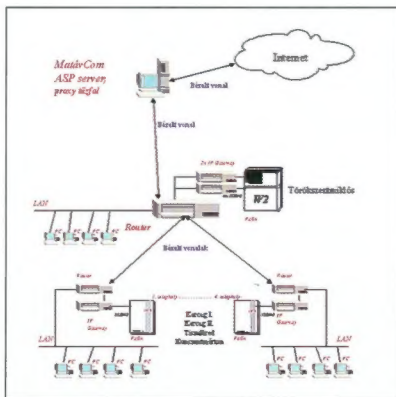
Az 1993-ban alakult Alföldi Gabona Rt. a térség egyik legdinamikusabban fejlődő malomipari vállalkozása. A malomipari termékek gyártása, a rizshántolás és a humáncélú kukorica őrlés mellett a cég tevékenységi körébe tartozik még a gabonafélek nagy és kiskereskedelme, külkereskedelme illetve egyéb mezőgazdasági szolgáltatás is. A társaság éves szinten több mint 100.000 tonna élelmiszert állít elő. A társaság alapításától kezdve élenjár az informatikai technológiák alkalmazásában is (pl.: a törökisztentmikiósi Szent Miklós Malomban megvalósított számítógépes vezérlésű lisztkeverő rendszerre egyedülálló Közép-Kelet Európában, bevezette az integrált vállalatirányítási rendszert, stb.).

A vállalat informatikai rendszerét folyamatosan korszerűsíti, ennek keretében a közeljövőben kerül sor a nagyarányú informatikai infrastruktúra és alkalmazás fejlesztésre. A megvalósítást a MatávCom az alábbiak szerint végzi:

A fejlesztés hátterében a meglévő infrastruktúra használati körének bővítése áll. Az Alföldi Gabona Rt. öt telephellyel rendelkezik, melyeket jelen pillanatban is bérelt vonalak kötnek össze. A fejlesztések alkalmazásával a bérelt vonalak sávszélességének növelése, illetve a kapcsolódó aktív eszközök bővítése történik, mely lehetővé teszi az

IP alapú beszédátvitelt. Az informatikai eszközök és a telephelyeken működő telefon alközpontok illesztése is megtörténik. A telephelyek közötti VoIP alkalmazásával a kommunikációs költség csökkentése és az egységes belső hívószámok kialakítása valósul meg. Az Alföldi Gabona Rt. központi telephelyét és a MatávCom budapesti telephelyét bérelt vonallal kötik majd össze. Az Alföldi Gabona Rt. ezen keresztül éri el az Internetet, és az ASP szolgáltatás keretein belül pedig a Microsoft Exchange levelező rendszerét. Így ugyanabban az időben kezdetekben 50 majd később egyre több felhasználó fér hozzá a szolgáltatott vállalati levelező rendszerhez. A MatávCom az ASP szolgáltatást a központi telephelyén üzemelő Data Centeren keresztül biztosítja az

Alföldi Gabona Rt. részére, melynek keretében külső támadások elleni védelmet is biztosít (tűzfal szolgáltatás). A szolgáltatás természetesen tartalmazza a rendszer teljes körű üzemeltetésével együtt járó feladatokat elvégzését is (vírusvédelem, mentés, Help Desk stb.).



matávcom



Hostlogic: ahová az ASP vezet

A Hostlogic Managed Application Provider (MAP) magyarországi cég, amelynek szolgáltatása révén kis- és középvállalatok juthatnak korábban elképzelhetetlen módon, gyorsasággal és rugalmassággal SAP ügyveteli funkcionalitáshoz. Ennek egyik infrastrukturális alapja a Microsoft platformja. Minderről Fárizs Péter, a Hostlogic értékesítési igazgatója beszélt lapunknak.

A Magyarországon 1999 októberében megalakult Hostlogic közel nyolc hónapos termékfejlesztői munka után 2000 májusában kezdte meg MAP szolgáltatását németországi ügyfelénél. Terméke a Smart Enterprise, egy SAP alapú megoldáscsalád, amelynek alapját az SAP UK, vagyis az SAP egyetemes királlyá váló leányvállalata által kifejlesztett, nagy-britanniai kategóriák szerint értett kis- és középvállalati template-je – mai nevén Connect&Go – képezi. Ezt a Hostlogic megvásárolta, majd lokalizálta Németországra, Svájcra és Magyarországra. Lévény szó üzleti és üzemműveti funkcionalitásról, a lokalizálás természetesen a helyi gazdasági szabályozók, az áfaléírások, könyvelési szabályok stb. beépítését is jelenti, továbbá azt, hogy a lehető legjobban alkalmazkodjanak a lehetőségek az adott országokban tipikus cégművelethez. Ez utóbbi persze iparágfüggő, nincsenek éles határok, éppen csak a tájékozódás kedvéért: Magyarországon kicsinek, közepesnek számít a 20-40 számjegyűes munkahellyel rendelkező cég, de a Smart Enterprise lehetséges vásárlói körébe mindenképp beletartozhat az olyan vállalkozás is, amelynek ugyan csak tíz munkahelye él, de a legközelebbi jövőben várhatóan belenő az említett tartományba. Tipikusan szervíz- és kereskedőcégek megoldása lehet például a Smart Enterprise.

Mit kell tennie egy ASP-cégnek?

Miután a Hostlogic megvette a jól dokumentált, gazdag sugóanyaggal ellátott Smart Enterprise-ot, fél éves, komoly munkával alaposan továbbfejlesztették. A honosítás mellett ez üzletifunkcionális elemeknek a hazai viszonyokhoz adaptált kidolgozását, tehát a szükségletek egyfajta térképét jelenti. Ez a menürendszerben is tükröződik, szerepkör-üzletviteli folyamat mátrix alakult ki, ami igen jól kom-

munikálható a felhasználók irányába. A Hostlogic az előkészítő megbeszélések során megérti a vevő problémáját, és arra meghatározott ügyviteli folyamatokat ajánl. A vevőnek ehhez kell (nem túlzottan nagy erőfeszítéssel) a részfeladatát illeszteni, és az így igénybe vett üzleti folyamatok, valamint a folyamatokhoz rendelt szerepkörök száma alapján kalkulálható a szolgáltatás ára. Az a ri-



Fárizs Péter

asztó feladat, amelyet a nagyvállalatok a vállalatirányítási rendszer bevezetése kapcsán a BPR, az üzleti folyamatok teljes átszervezése ró, a kisebb cégek esetében alaposan leegyszerűsödik és hatékony támogatást kap. Egy példa: a MatávKábelTV Kft. (lásd külön cikkünket), ez a rendkívül rövid időn belül egy kisvállalatból tízmilliárdos összegekkel jellemezhető tevékenységűvé nőtt cég máshogy nem juthatott volna az ehhez mért kaliberű beruházások kontrolligolt, beszerzési és készletgazdálkodást nyújtó szolgáltatáshoz mindössze másfél hónap alatt.

Mindez üzleti megoldást jelent, nem pusztán szoftverfunkciókat. Azaz nem egy SAP modult, hanem egy arra épülő szolgáltatási elem-rendszert, amely mátrixba rendezhető.

Egyszerű outsourcing például egy adatközpont szolgáltatása; a MAP pedig együtt jelenti az összes összetevőt. A Hostlogic

felkészült a MAP-ra, és ezzel vonult talvá a piacra. Hogy valahová nagyjából elhelyezhessük az árakat: ma havonta, szerepkörönként a Hostlogic magyarországi, SAP alapú szolgáltatásának díja 60-390 euró között van. Az alsó határ a pusztán implementáció és havi támogatás például egy bérszámfejtői szerepkörre; a felső a MAP-szinten kiszolgált, bevezetett, hardverrel-szoftverrel, adatközponttal, internetes sávcsatlózással biztosított és üzemszerűen támogatott üzleti megoldásban jut ugyanerre a bérszámfejtői szerepkörre. (E cikkben nem mehettünk bele a minden szempontra kiterjedő TCO-költségszámításokba, amelyek alapján a szolgáltatások összevethetők alternatíváikkal. Az, hogy mi mennyibe kerül valójában, megérne egy külön misét; talán egy Meta Group-tanulmány segítségével visszatérhetünk a kérdésre.)

Microsoft platform ASP (MAP) arzenálban

Természetesen sok szállítónak partnere egy ASP, főleg egy MAP, hiszen szolgáltatásának sok összetevője van a hardvertől a szoftverig. A Hostlogic például az SAP-ra (mySAP.com), az IBM-re (Netfinity szerverek), a PSINet-re (internetszolgáltatás), a Radguardra (biztonságszolgáltatás), a Topcallra (üzleti kommunikáció) stb. is támaszkodik. Közöttük előkelő helyen áll a Microsoft, kétféle szerepkörben: részben a szolgáltatás üzemi platformja, infrastruktúrája szintjén, részben pedig növekvő mértékben a közvetlenül szolgáltatott szoftvertermékek tekintetében.

Tizenöt hónapos működése során a Hostlogic végig a Microsoft Windows NT-t használta a front- és back-end szervereken, Fárizs Péter szerint teljes elégedettséggel. Éppen a Windows NT 4.0-Windows 2000 migrációban van, amit a .NET más elemeknél használnak a vétele is kísér. Használnák az SQL Server-t (például az SAP által támogatott ASAP problémakezelő adabázisban). Használnák a BizTalk Servert, ami különösen érdekes: a B2B fejlesztéseket jelenti – ez az ASP szolgáltatásuk az „üzleti konnektor”, a két szereplő közötti megoldás. Ilyen, mondjuk, az eset, amikor az egyik szereplő egy cég, ahol SAP megoldást működtetnek, és ennek egy szatellit raktárral vagy egy független társ számlabehajló rendszerével kell kommunikálnia, amely nem SAP alapú. Alkalmazzák a rendszer- és hálózati me-

nedzsmet-eszközöket is, aztán Microsoft platformok közötti kommunikációs szolgáltatásában a Terminal Servert, hasonló szinten.

Látható: Microsoft alapú szoftver-funkciókról és csomagokról van szó, de ezek ASP szerepe itt most nem funkcionális közvetlen szolgáltatása, hanem az üzleti rendszerekbe infrastruktúraszinten beépült funkcionalitás.

„Mindezt hamarabb alkalmaztuk, mint ahogy a Microsoft Magyarorszá-

gal kiépült volna a közvetlen kapcsolat.”

Nyilvánvalóan termékszínt, azaz a közvetlen szolgáltatások szintjén (amely persze a végfelhasználó szempontjából az informatikai infrastruktúrája része lesz) is támaszkodnak a Microsoft szoftvereire. Az Office mint eszköz s főleg: az Exchange 2000–Outlook mint platform szolgáltatásának kiépítése van napirenden, a Windows 2000 migrációval összekapcsolva. Az ASP-nek azzal kell szem-

benéznie, hogy felhasználó ügyfele önmagában is dinamikus fejlődik. Ezek jellemzik azt a már megkezdődött korszakot, az ASP világát, amelynek követelményeire a víziók alapján az internet-szolgáltatók, üzletviteli rendszerek fejlesztők, hardverszállítók stb. mellett a Microsoft is felkészült; s ez a tény a korábbi szoftverhasználati modellekben egyszerűen ki sem derülhetne.

Tihanyi László

MatávKábelTV Kft.: az ASP ügyfél növekszik

Kis cégnél indult a MatávKábelTV Kft., majd gyorsan növekedett, és üzemi igényei egyikét, a nagy értékű, speciális műszaki tartalmú beruházások menedzselését nem tudta volna egyszerűen megoldani az anyacégénél alkalmazott rendszerek lehetőségeivel. Ezért lépett a Hostlogic MAP ügyfeleinek sorába, amint Bárány István gazdasági igazgató és Kiss-Orbán László, az informatikai osztály vezetője lapunknak elmondta.

Szerepét tekintve a MatávKábelTV Kft. informatikai osztálya belső IT szolgáltató. A cég földrajzilag kiterjedt rendszerének ügyfelőldalait gondozza négy munkatársával (érzeven a bővítés szükségét); de a már működő VPN-t, amely részben a WAN szerepét tölti be, részben az ASP irányába jelenti az összeköttetést, a Hostlogic mint ASP cég tervezte, konfigurálta, szolgáltatja. Maga a MatávKábelTV Kft. kis cégnél kezdte meg a szolgáltatásait összesen talán húsz munkatárssal 1999 elején. Elsősorban kábeltelevízió-hálózatot épít, a saját kábeltelevízió-, illetve a Matáv különféle szolgáltatásait (például nagy sávszélességű internet-hozzáférést) számára nyújt hordozóhálózatot. Ma közel 200 dolgozója van, saját előfizetőinek száma 150 ezer (a Matáv kábeltelevíziósportjának tagja más kábeltelevízió-szolgáltatókkal együtt). Ez idő szerinti informatikai jellegű termékeket nem szállít, tehát sem a konvergencia következtében előálló távközlési lehetőségeket, sem a közvetlen tartalomszolgáltatást nem vette a palettájára még. Am az informatika dinamikusan változásai egyre közelebb hozták azt az időt, amikor IT rendszerért ilyen feladatokra is alkalmaznia kell, az alkalmazott technológiák erre lehetőséget adnak. Mindmáig azonban az IT mint vállalati infrastruktúra működik a cégnél. A robbanásszerű növekedés óriási feladatokat ró a cégre saját ügyvitelének, üzletvitelének szervezésében. Tavaly szeptemberben lényegében nem rendelkezett szervezett belső informatikával, annak csiráját jelentette csupán a 150 PC. Ezek szinte hálózati támogatás nélkül működtek, ugyanakkor lényegében kompromisszumok nélkül építhették fel az IT háttér alapjait. A cég informatikája a folyamatos átalakulás állapotában van, a növekedés támasztotta igényeknek megfelelően.

Növekvő igények

A számítógépes munkahelyekre még egy ilyen alapvetően műszaki szolgáltató cég esetében is nagy szükség van: a beruházási csapat rajtuk tervezzi a projektjeit műszaki és adminisztratív szempontból, készít megvalósíthatósági tanulmányokat; az üzemi vitel feldolgozás is rajtuk folyik. Ami a mennyiségi méretezését illeti, minden PC alapon álló kis cég számára, ami a dinamikus növekedéssel szembekezdül, viszonylag kezenfekvő a méretezés „oldalirányú” koncepciója. Fontosabb probléma a funkcionalitás: a MatávKábelTV Kft. tulajdonképpen leányvállalat, így értelemszerűen az anyavállalat üzemi technológiájának a lehetőségeit adaptálnia.

A probléma megfogalmazása – megoldás

Tehát a MatávKábelTV Kft. a következőkkel helyzetben volt: PC-s előzményei okán nem kívánt nagyszámú költséges telepítésben gondolkodni. Anyacégének lehetőségei miatt sok megoldása felajánlott. Nem látta célszerűnek az alapvető funkciókat súlyosan terhelő saját fejlesztőkapacitások létrehozását (amelynek luxust aztán persze megpróbálhatná a későbbi piaci hasznosításra irányuló erőfeszítésekkel gazdaságosabbá tenni; így keletkeznek például SAP szakértői bázisok – ez kockázatos befektetés). Számos szolgáltatás eleve erőforrás-kihelyezés jelleggel használ. A megkívánt funkcionális térképén fehér foltok vannak. Egyébként üzletileg kritikus funkcionális igényei a saját növekedésével állandóan fokozódnak, tehát állandóan

napirenden van a megoldások rugalmas méretezésének igénye. Végül: megfogalmazódott benne, hogy egyetlen szükséges volna a részfunkciók minél egységesebb technológiájú alapú biztosítása, a szuverén vállalati rendszer integrálódás kilitásával. Ezek a meghatározók aránylag pontosan írják le a Hostlogic ideális ügyfelét. A MatávKábelTV Kft. a követelményeknek megfelelő partnert szisztematikusan kereste, míg összetételközte a Hostlogicot. A beruházás-pénzügy nyomom követési üzleti folyamatát a Hostlogic MAP (managed application providing) formájában szolgáltatja, ami SAP alapú megoldás, tehát előnyösen kommunikálhat a már meglévő SAP funkciókkal. Sőt, emellett ma már a MatávKábelTV Kft. további két üzleti folyamata is a Hostlogic menedzselésében működik: a beszerzés-készletgazdálkodás, valamint a nem KTV szolgáltatások értékesítésének a számlázása. A helyzet afféle fejlődik, hogy mindez egyszer a Matáv irányában barátságos, viszonylag szuverén, SAP alapú vállalati rendszerrel integrálódik.

Belső csatorna – további érv az ASP mellett

A Microsoft szeme előtt lebegő ASP modellben az ASP tulajdonképpen a jövő korszak disztribútora, amelynek a végfelhasználó irányába való közvetítése a csatorna vízszinteladó szerepű tagjának a feladata. Ez a szerep valószínűleg az arra is, hogy a végfelhasználó klientszerekről karbantartsa. Ezt a feladatot ez idő szerint éppen a MatávKábelTV Kft. informatikai osztálya látja el belső szolgáltatásként. Lehet persze külső céget is megbízni mindezzel, ahogy Bárány István fogalmaz: „Azt, hogy melyik megoldás a célszerű, a gazdaságosság szempontja dönti el.” A valódi alkalmazás-gazdálkodás terhe azonban semmiképpen nem az informatikai osztályra nehezedik, hanem részben a Matávra, részben a Hostlogicra, és ez nagyon fontos egy dinamikus növekvő cégnél. Egy megállapodott vállalat IT részlege fő feladatát akár a nagyszámú szerverrel, annak alkalmazás-gazdálkodásával, a frissítésekkel, hardverbiztosítással, mentésekkel stb. is foglalkozhat; ám a vad gazdasági folyamatoknak kitett cégek IT-jének fő feladata a stratégiai kitékintés, a tervezés, a döntéshozatal támogatása. Ez az igazi informatikai alapvető-képesség. Erre való képessé azáltal, hogy az ASP teher mentesíti.

Internetes platform

Noha erről eddig nem esett szó, de a PC-k és a belső hálózat platformja a Microsoft Windows 2000. Ime, szubjektív feszültség az életből, Kiss-Orbán László, a belső rendszer üzembiztonságért felelős vezető szavaival: „Szerecsenre mi már Windows 2000-re kezdhettünk, amit a kollégák még nem tudnak eléggé becsülni. Nemskorára fogják.” Most éri el már csaknem húsz területi irodáját a MatávKábelTV Kft. azzal a Matáv szolgáltatatta ATM jellegű megoldással, amely az IP alapú VPN egy emeltbél szintű változatát jelenti. A sávszélessége 150 Mbps-ig konfigurálható. „Mi sem tudjuk behatárolni egy területi irodák terhelésváltozásait egy hónapról a másikra.” Emellett úgy szeretnének az IT-be fektetni, hogy „ne váljon holt pénz-zé, ne fussunk vele zsákutca; amit vetünk, használhassuk a jövőben is, a fejlesztések egymásra épüljenek, támogassák egymást” (Bárány István). Ezért a .NET lehetőségeit is tanulmányozták. Most ugyan ennek a szintre semmielő a nagyvállalatias felé tartó cégnél a profilja infrastruktúra-építés más hálózati szolgáltatásaihoz; de ki tudná megmondani, hogy pár év múlva nem szerepel-e azok sorában, amelyeknek alaposan ki kell használniuk az internetes technológia nyújtotta mélyebb lehetőségeket, már csak a nyíltság korának versenykövetelményei okán is?

Tihanyi László

A szélessávú internetszolgáltató

A TVNET Kft. műszaki igazgatóját, Rét Gábort arról kérdeztük, milyennek látja az alkalmazásszolgáltatás piaci helyzetét, cége hogyan szánta rá magát az alkalmazásszolgáltatásra és mit kínál az ügyfeleinek.

– *Mi értele meg a helyzetet az alkalmazásszolgáltatásra?*

Rét Gábor: A fő változásnak azt érzem, hogy nagyon erős, világméretű irányzatrá vált az alkalmazásszolgáltatás. Többen ráadták a fejüket, mert szeretnék az elsőnek kijutó előnyt élvezni. Ebből nyilván húznak majd valamiféle hasznot – bár kétes, hogy mekkora lesz az a haszon, hiszen olyan hírek is járnak, hogy nagyon nagy az „elhullási arány” a (nyugati) ASP piacon. Minden elemző és piacutató azt mondja, hogy ezen a piacon nagyon erős konszolidáció lesz, és a mai 600 alkalmazásszolgáltató cégből megmarad majd vagy hat nagyon nagy és erős; én is azt gondolom, hogy így lesz. Az sem mellékes, hogy az egész szakmai sajtó tele van az ASP-vel. Ez pedig előbb-utóbb „begyűrűzik” Magyarországra is, s ez befektetésnek fogható fel; a ma alkalmazásszolgáltatásra vállalkozóknak oktatniuk kell a piacot. Ezt mi is tudjuk, és ebben a tudatban vállaltuk ezt a munkát.

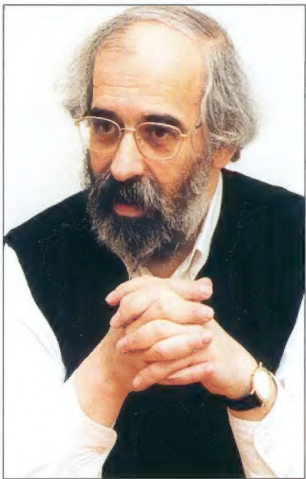
– *Miért éri azt a TVNET, hogy azok közé tartozik, akiknek érdemes alkalmazásszolgáltatással foglalkozniuk?*

R. G.: Józan ésszel végiggondolva kit tarthatunk esélyes ASP-jelöltnek? Alighanem a rendszerintegrátor, a távközlési céget és az internetszolgáltatót. Mai állapotában egyik sem teljesíti az alkalmazásszolgáltatáshoz szükséges valamennyi feltételt, de ha a mi csapatunk tagjai – az ICON, az egyik legnagyobb hazai rendszerintegrátor-csoport egyik tagja és a TVNET, egy szélessávú internetszolgáltató – összecsapkodnak a másikéval a tapasztalataikat, akkor elég jó profiljuk van az alkalmazásszolgáltatáshoz. Adhatjuk a folyamatos, stabil, megfelelő sávszélességű internetkapcsolatot, van tapasztalatunk abban, miként kell az ügyfelek problémáival foglalkozni, a KFKI pedig – közelebbről az ICON – adhatja a szoftver- és hardverszakértelmet, a rendszer-integrációs szakértelmet, a stabil, nagy megbízhatóságú rendszerek üzemeltetéséhez szükséges szakértelmet, továbbá a KFKI a maga méreteivel pénzügyileg kellően

stabilá teszi ezt a vállalkozást. Mindezek alapján azt gondolom, hogy esélyes jelöltek lehetünk a piacon.

– *Kiknek szánja a TVNET a szolgáltatását?*

R. G.: Mivel, mint mondtam, „oktatnunk” kell a piacot, a kis- és közepes vállalkozásokat célozzuk meg, mert ők feltehetőleg hamarabb mozdulnak. Az al-



kalmazásszolgáltatás nemcsak üzleti, de bizalmi kérdés is. Nem elég arról meggyőzni az ügyfelet, hogy mennyire jó neki az alkalmazásszolgáltatás üzletileg, gazdaságilag, szervezetenként; hiszen az ügyfél létfontosságú dolgot bíz az ASP-re, és azt a maga szervezetében teljesen leépíti, mert csak így éri meg neki, de ettől kezdve nagyon erősen függ az ASP-től. Ezt tehát bizalmi szolgáltatás, ezért is érdemes elsőre a kis- és középvállalkozásokat megcélózni, mert a nagyvállalat lassabban fogja ilyesmire elszánni magát. De beszélünk már olyan nagyvállalattal is, amelyik nyúgni kezdte 600 asztali gépén a Microsoft Office-t karbantartani, egységesen kezelni, a felhasználók egyéni óhajait tekintetbe venni, a szoftverváltozatokat követni, ezért igen jónak tartja ezt a gondolatot, és vevőnek lenne. Előbb-utóbb tehát a nagy cégek is rászánják majd magukat, de mégis a kicsi fogja előbb használni.

– *Milyen alkalmazást szolgáltatnak?*

R. G.: Azzal indultunk neki, hogy Microsoft Office-t fogunk kínálni, és pedig azért, mert nagyon sokan használják. Ez azonban csak az első lépés. Úgy szeretnénk meghatározni ennek a szolgáltatásnak a piaci helyzetét, hogy világos legyen: nem a dobozos Microsoft Office helyettesítője, több annál. Azt mondjuk az olyan kisvállalatnak, amelynek az informatika munkaeszköze, s nem célja, hogy összpontosítson a neki legfontosabb üzleti tevékenységre: mi majd levelezünk a válláról minden informatikai súlyt, hiszen az csak nyűg neki. Az Office tehát mindössze az első lépés; szeretnénk olyan portfoliót összeállítani, amelyik eleget tesz a legtöbb kisvállalat jellegzetes informatikai óhajainak – ügyvitelnek, könyvelésnek, bérszámlajelzésnek, esetleg némi ügyfélkapcsolat-kezelésnek, sőt belefoglalunk majd valamilyen szabványosított e-üzleti megoldást is. A portfoliót egy üttműködéssel is bővíthetjük: nagyon egészséges az együttműködésünk például a távkönyvelésben nagyon előrehaladt Euro-experttel. Röviden összefoglalva tehát: a kisvállalat használna informatikai szolgáltatásokat helyettesítésért kínáljuk.

– *Hogyan festene ez belülről, a TVNET felől nézve? Milyen platformon futnának az ehhez szükséges szoftverek, milyen lenne az infrastruktúra?*

R. G.: Ebben is kulcskérdés a megbízhatóság – nemcsak a pénzügyi, hanem a szakmai, műszaki megbízhatóság. Az egész rendszer redundáns, mindenben vannak tartalékaik. A Microsoft Office-t természetesen Intel és Windows 2000 alapon szolgáltatjuk, a következők pedig az alkalmazástól függenek. A felhasználó felől egyébként nem látszik a platform, mert többé-kevésbé egységes felületen igyekszünk adni a szolgáltatásainkat, és a nagy megbízhatóság a legelső szempont.

– *A felhasználónak mit kell mindehhez hozzájárulnia? Szüksége van-e az eddigi gépeire, vagy azoknál egyszerűbb gépek is megteszik? Munka közben észreveheti-e, hogy az alkalmazások nem ott, helyben futnak, hanem valahol máshol? S lehetnek-e a felhasználóknak egyéni óhajai?*

R. G.: Elegendő egy vékony ügyfél, s nem lesz szükség a helyi hálózaton helyi kiszolgálóra (sem annak a karbantartására meg a karbantartást végző rendszergazda szeszélyeinek az elviselésére), a helyi

gépnek csak a megjelenítés a feladata (no meg a billentyűzet és az egér kezelése). Az Office szolgáltatásához az szükséges, hogy a gépen valamilyen Windows fusson, s azon egy terminálszerver-kliens. Ehhez talán még a 3.11-es Windows is elég egy 486-os gépen, megfelelő nagyságú memóriával. Lemez meghajtó nem kötelező, bár a felhasználónak esetleg nehéz lesz megszoknia azt, hogy minden csak egy központi kiszolgálón van jelen (de napi archiválással), és egy darabig szeretné a maga kezében is ott tudni a dokumentumait. Annak örülni fog, hogy az irodai környezetet – dokumentumokkal, alkalmazásokkal, határidőnaplival és egyebekkel – például otthonról vagy utazás közben is elérheti (modemen át): ehhez csak internetkapcsolat kell és egy terminálszerver-kliens. A terminálszerver-kliens csak biztonságilag szükséges; muszájlag elegendő lenne egy böngészőfelület is. A kliens leírható egy bizonyos webhelyről, és a letöltött klienssel titkosított VPN-en át lehet érintkezése lépni a TVNET kiszolgálójával.

A kliensenkénti sávszélesség 20-30 Kbps – azzal már elviselhetők a válaszidők, a

képernyőfrissítés –, egy kisebb cégnek tehát elég lehet egy ISDN2 kapcsolat is. A távközlésben azonban olyan a tarifa szerkezete, hogy érdemesebb állandó, nem percdíjas szolgáltatásra támaszkodni, s mi kábelein, ADSL-en, bérlet vonalon vagy valamilyen mikrohullámú összeköttetésen internetkapcsolatot is kínálunk ehhez a szolgáltatáshoz.

Ami a felhasználók egyéni óhajait illeti, hadd utaljak arra, hogy az alkalmazásszolgáltatás voltaképpen az erőforrás-kihelyezés egyik válfaja. A kettő között, úgy gondolom, az a fő különbség, hogy erőforrás-kihelyezéskor a szolgáltató végigtekint az ügyfél informatikai alkalmazásait, és kínál neki egy testreszabott megoldást, majd fenntartja, üzemelteti és segíti azt. Az alkalmazásszolgáltató viszont igyekszik kitalálni a legjellegzetesebb igényeket, és azoknak megfelelő szolgáltatáscsomagokat vezet be, így eleget tesz a piaci kívánalmak háromnegyed részének, de a kínálatában nagyon csekély rész jut a testre szabásnak. Ez tehát konfekciószerű, nincs egyénenként méretezve szabva. A felhasználónak a csomagok változtatásában van meglehetősen nagy

szabadsága. Ha minden felhasználó minden igényét ki akarnánk elégíteni, tönkremennék az alkalmazásszolgáltatásban. A felhasználónak adandó segítség már más kérdés. Úgy vélem ugyanis, hogy az az alkalmazásszolgáltatásnak fontos összetevője, és arra a szolgáltatónak alaposan fel kell készülnie. Válaszolnia kell arra a kérdésre is, hogy a Wordben hogyan lehet állóbol dőlt betűt csinálni. A szolgáltatásnak lesz valamilyen alapdija, s abban benne lesz valamennyi segítségadás; ha a felhasználónak több segítségre lenne szüksége, akkor sem hagyjuk cserben: telefonon vagy a helyszínen felteheti a kérdéseit. A tudás szintje nem lehet akadály.

– Az Ön tapasztalatai szerint a megbízhatóságon kívül még mi lehet fontos az alkalmazásszolgáltatásban?

R. G.: Az ára; különösen akkor, ha ezt a szolgáltatást kis- és középvállalatoknak szánjuk. Emiatt igen lényeges minden költségtényező: a működtetés hatékonysága, a licencdíjak, a minél több ügyfél.

Seres Iván

EuroCons Kft.: Microsoft Office és csoporthunka-megoldások ASP-konstrukcióban

Mit tehetett eddig egy feltörekvő, sikeres vállalkozás – például egy acélárval foglalkozó kereskedelmi cég – vezetője? Kockáztatott. Megpróbálta a részmunkaidőben alkalmazott informatikusra, a meglévő közpárkara – s a jó szerencsére – hagyatkozva megszervezni a „rendszert”. Közben bizonytalan volt, hiszen tudta, hogy csak részben hagyatkozhat erre a környezetre, ezért backupnak még (biztos, ami biztos) megtartotta a papír alapú adminisztrációt is. E bizonytalan helyzetnek vet véget az ASP-konstrukció – a valóban szervezeti erőforrásként működő, stabil informatikai szolgáltatás.

– Az EuroCons Kft. 1996 óta van jelen a hazai acélpiacon. Elsősorban nagybani ácsos-forgalmazással foglalkozunk, német, orosz, cseh, olasz partnerekkel együttműködésben – mutatja be a vállalkozást az ügyvezető, *Novák Zoltán*. – Gyorsan növekedtünk, tavalyi forgalmunk csaknem elérte az 500 millió forintot, idén az eddigi eredmények alapján várhatóan meg fogjuk közelíteni az egymilliárdos értéket. Vevőink között tudhatjuk a Dunaferr-cetereket, az ÉPTEK Rt.-t, a FerroGlobus Rt.-t, a VOEST Alpine Kft.-t, a Bóna Vasker Rt.-t, az ATTA-Cső Kft.-t, a Beroha Kft.-t és a Szatmári Kft.-t. A cég gyors fejlődése egyre érezhetőbben feszegette az informatikai környezet korlátait.

– Mennyiben alapfeltétele a professzionálisan kialakított informatikai környezet egy, úgymond, hagyományosban működő kereskedelmi tevékenységnek?

N. Z.: Elvben nem sok minden kell ide – szövegszerkesztő, táblázatkezelő, egy kevés könyvelés, külső-belső levelezés... Egy saját IT csapattal bíró vállalkozás számára ezek rutinfeladatok, nálunk azonban egyre növekvő problémát jelentettek. Ki voltunk szolgáltatva az informatika örödgének – rendszerek voltak a leállások, a régebbi dokumentumok előkerítése gondot okozott, akadozott a nyomtatás, a levelezés, s csak nyomozott sejtéseink voltak arról, milyen veszélyek fenyegetnek az internet felől. A rendszert kar-

bantartó, külsős műszaki állandó vendégünké vált, ennek ellenére nem sikerült megbízható megoldást találnunk az informatika stabil üzemeltetésére.

– Miben látja az önöknél működő ASP-szolgáltatás előnyeit?

N. Z.: Röviden – végre használjuk a rendszert, és nem birkózunk vele. Az EuroCons rendszere ma egy tűzfallal és vírusszűrő eszközökkel védett hálózati része, amit egy tűzfal és vírusszűrő eszközök védenek. Fájllinkról rendszeres mentések készülnek, az alkalmazások frissítése nem a mi feladatunk többé, mindig a legújabb verziót használjuk. A rendszer fejlődik – a törvényi keretek megteremtését követően számunkra is adott lesz az elektronikus aláírás használatának lehetősége.

– Milyen segítséget ad az ICON a mindennapi használat során?

N. Z.: Amennyiben valamelyik kollégámnak segítségre van szüksége, használhatja az ICON online ügyfélszolgálati rendszerét, konzultálhat az ICON mérnökeivel. Az ASP-szerződés részeként egy különálló, úgynevezett SLA (Service Level Agreement) dokumentumban rögzítettük azokat az üzemeltetési statisztikákból leválogatható paramétereket, melyek alapján a szolgáltatás minősége számszerűsítve értékelhető. Az ASP-megoldás tehát folyamatos üzemeltetés és magas szintű támogatást garantál számunkra. Az ICON ebben a bérleti konstrukcióban ugyanazokat a funkciókat bocsátja a rendelkezésünkre, amelyeket a miénknél jóval összetettebb rendszerekben már megvalósított. Olyan tűzfal, vírusvédelmi rendszer, mentési megoldások védik ma az EuroCons információit, amelyek korábban már bankok, kiemelt kormányzati szervek, jó nevű távközlési cégek adatainak kezelésében bizonyítottak. Úgy gondolom, hogy ha az APEH és a Miniszterelnöki Hivatal, a PanEl Rt. és a K&H Rt. rá merte bízni adatait az ICON-ra, akkor az EuroCons is bátran építhet az ICON szakértelmére.



„A 100 éves múlt biztos alap a jövőhöz”

Dr. Gulácsi Gábor

gazdasági vezérigazgató-helyettes
Richter Gedeon Rt.

„A Richter Gedeon Rt. pontosan 100 éve áll az egészségügy szolgálatában. Innovációs hagyományainknak köszönhetően sokat áldozunk a legkorszerűbb technológiák alkalmazására. A következő 100 év sikerének záloga, ha továbbra is lépést tartunk a legújabb fejlesztésekkel. Információs rendszerünk gerinceként ezért választottuk a **Microsoft** alapokon működő **Exchange 2000** szerveret. Úgy érzem, ez a döntés segít abban, hogy a Richter Gedeon Rt. megőrizze hazai piacvezető szerepét és sikeresen folytassa külföldi terjeszkedését!”



A legendás öt kilences:
99,999%-os rendelkezésre állás.

Microsoft